Fiche 100

Table des matières Vente

Alain Mulatin

Chapitre 0 : Introduction

- Fiche 101 : Préambules et objectifs
- Fiche 102 : Mode d'emploi des fiches
- Fiche 103 : Le schéma général de la vente

Chapitre 1 : Préparer son rendez-vous

- Fiche 104 : Les préjugés
- Fiche 105 : Faire des recherches
- Fiche 106 : Prendre un RV téléphonique (1)
- Fiche 107 : Prendre un RV téléphonique (2)
- Fiche 108 : Le barrage de la secrétaire
- Fiche 109 : Ma préparation mentale
- Fiche 110 : Ma préparation physique
- Fiche 110 bis : Ma préparation administrative

Chapitre 2 : L'accueil

- Fiche 111 : Dire bonjour
- Fiche 112 : Ou s'asseoir ?
- Fiche 113 : Observez votre client
- Fiche 114 : Bas les masques

Chapitre 3 : L'écoute

- Fiche 120 : Écoutez, écoutez, écoutez
- Fiche 121 : Les questions de la vente (1)
- Fiche 122 : Les questions de la vente (2)
- Fiche 123 : Identifiez et ré identifiez
- Fiche 124 : Découvrir un besoin
- Fiche 125 : La cascade des besoins
- Fiche 126 : Créez un besoin
- Fiche 127 : Possédez toutes les informations
- Fiche 128 : Ce que l'on ne dit pas ?
- Fiche 129 : Les opportunités annexes
- Fiche 130 : Prendre des notes

Chapitre 4 : Présenter

- Fiche 131 : L'approche besoin plutôt que produit
- Fiche 132 : Comment séduire ?
- Fiche 133 : Présentez votre produit
- Fiche 134 : Présentez votre service
- Fiche 135 : Les mots à éviter
- Fiche 136 : Un regard de braise
- Fiche 137 : Structurez votre discours
- Fiche 138 : Présentez le prix

Chapitre 5 : Argumenter

- Fiche 140 : Le secret de l'argumentation
- Fiche 141 : Les objections fausses barbes
- Fiche 142 : C'est trop cher !
- Fiche 143 : Les arguments classiques
- Fiche 144 : Savoir essuyer les non
- Fiche 145 : Accorder une remise ?
- Fiche 146 : Comment accorder une remise ?

Chapitre 6 : Conclure

- Fiche 150 : Les signaux d'achat
- Fiche 151 : Conclure la vente
- Fiche 152 : 12 techniques pour conclure
- Fiche 153 : Vendre n'est pas toujours vendre
- Fiche 154 : Faire une offre
- Fiche 155 : Immédiatement après la vente

Chapitre 7 : Vente spécifique

- Fiche 160 : Vendre à deux
- Fiche 161 : Un homme une femme
- Fiche 162 : Savoir dire non
- Fiche 163 : Vendre en public
- Fiche 164 : Osez se regarder dans le miroir
- Fiche 165 : La vente complexe (1)
- Fiche 166 : La vente complexe (2)
- Fiche 167 : La vente complexe (3)
- Fiche 168 : la vente complexe (4)